

GUÍA BÁSICA DE SUPERVIVENCIA LEGAL PARA EMPRENDEDORES Y EMPRENDEDORES DIGITALES

De acuerdo con los Censos Económicos de 1989, 1994, 1999, 2009 y 2014 elaborados por el INEGI sobre la Esperanza de vida de los negocios en México, tenemos que las empresas mexicanas tienen una esperanza de vida aproximada de 7.8 años promediando los diferentes estados de la República Mexicana. Conforme van avanzando y logran sortear el primer año de existencia, que es sin duda el más complicado, aumentan sus posibilidades de seguir existiendo y crecer, por ello es vital que las nuevas empresas conozcan los aspectos legales más importantes para empezar y así tengan mayores esperanzas de vida. Claramente son muchos los factores que influyen en la supervivencia de una empresa, pero los aspectos legales, sin duda alguna, son algunos de los que deben de atender los emprendedores.



Algunas de las preguntas que debe formularse todo emprendedor son las siguientes:

1.- ¿El producto o servicio que pretendo ofrecer tiene una regulación especial?

Por ejemplo, servicios financieros (Fintech), seguros, implica juegos y sorteos, telecomunicaciones, medicamentos, explosivos, productos regulados, etc. Si la respuesta es afirmativa, el camino a seguir tiene que ser de la mano de un experto en esos puntos si quieren evitarse invertir tiempo y dinero infructuosos o problemas futuros.

2.- ¿Qué me conviene más, emprender como persona física o tengo que constituir una empresa?

Esta es sin duda una de las preguntas más importantes a resolver, ya que el resto del negocio puede depender de esta decisión, principalmente porque el tratamiento fiscal que tiene una persona física es completamente diferente al que

tiene una sociedad. Sin duda, cuando una persona empieza un negocio normalmente empieza como persona física, pero en la medida que crezca será necesario constituir una sociedad para deslindar las responsabilidades de la empresa con las de las personas físicas que la integran, principalmente. Es importante que se acerquen a su abogado de confianza o al notario o corredor público para que los oriente sobre cuál de todos los tipos de sociedades, es la que más les conviene, dependiendo de la actividad que quieren desarrollar, sin olvidar prever las formas de entrada y salida de los socios para evitar conflictos futuros entre los socios.

3.- ¿Mi idea o producto es patentable o es solo un modelo de utilidad?

Si considero que mi producto es totalmente novedoso y no hay nada igual en el mercado, es posible que sea patentable y en ese caso necesitarás de un experto en patentes para que te ayude a registrar tu producto. Si solo es una variación de alguno existente, es posible que también debas protegerlo como modelo de utilidad, para que nadie más registre la idea antes que tú en cuanto salga al mercado, ya que esto es muy común.

4.- ¿Ya registraste la marca que utilizas o revisaste si no existía previamente?

Puedes ingresar al sitio web del IMPI (Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial) y revisar si la marca que quieres utilizar o ya estás utilizando no pertenece a alguien más. En caso de que esté libre, debes registrarla porque la marca de tu producto o servicio puede llegar a ser el activo más valioso de tu empresa en el futuro.

5.- ¿El producto o servicio que quiero comercializar requiere de cumplir con aspectos regulatorios municipales, estatales o federales especiales?

En prácticamente todos los casos, se requieren permisos para operar, permisos sanitarios, de protección civil, bomberos, aspectos ambientales, etc. En otros casos, el producto puede requerir de permisos especiales para producirlo y comercializarlo como en el caso de alimentos, medicamentos, etc cuyos permisos son otorgados por COFEPRIS o de SAGARPA. En otros casos, como los productos electrónicos tendrás que cumplir con normatividad técnica específica como las NOM's (Normas Oficiales Mexicanas) para poder comercializar y eventualmente exportar tus productos, ya que el cumplimiento de muchas de ellas, como las de etiquetado general aplican a prácticamente todos los productos. En otros casos, se requerirá el registro del contrato de adhesión que pretendes utilizar ante la PROFECO para evitar sanciones muy importantes que pueden poner en peligro a la micro y pequeña empresa, por lo que es importante qué tipo de regulación específica tiene el producto o servicio que pretendo comercializar.



6.- Cómo voy a publicitar mi producto o servicio? ¿Existen restricciones a la publicidad que quiero hacer?

Tanto en medios tradicionales como en medios digitales, como son las redes sociales e internet, la publicidad está muy regulada por al menos la PROFECO y en su caso por la COFEPRIS (alimentos, bebidas, alcohol, tabaco, etc), por lo que debe de cumplirse con la Ley Federal de Protección al Consumidor, la Ley General de Salud y sus reglamentos, así como los reglamentos estatales y municipales si se piensa hacer publicidad exterior, colocar anuncios, etc que también está regulado. Si pretendes hacer comercio electrónico, se recomienda cumplir con la Norma Mexicana sobre Comercio Electrónico que también contempla la publicidad en medios digitales. En caso de que pretendas realizar promociones o sorteos es conveniente revisar con la PROFECO y SEGOB si es necesario solicitar permisos o presentar avisos. Cuida siempre que tu publicidad sea Veras, que todo lo que prometas o digas sea Comprobable, que no se confusa y que sea lo más clara posible



para evitar problemas con las autoridades antes indicadas que pueden ordenar incluso se suspenda la comercialización de tu productos o servicio si tu publicidad no cumple con la regulación que le resulte aplicable.

7.-¿Pretendes exportar tu producto?

Si desde un inicio pretendes exportar tu producto, es vital que revises los requisitos específicos que requerirías, desde su fabricación para que evites conflictos.

8.- ¿Ya vas a tener empleados?

Desde el momento en que tienes tu primer empleado adquieres una responsabilidad enorme, por lo que es vital que cumplas con la legislación laboral para evitar problemas futuros que pueden poner en peligro la viabilidad de tu empresa. Es importantísimo que desde tu primer empleado cuentes con contratos laborales específicos para cada uno de tus empleados y que cumplas con tus obligaciones patronales como darlo de alta en el seguro social, INFONAVIT, etc. En caso de que tus empleados tengan accesos a información confidencial de la empresa o secretos industriales, es



importante que desde su contrato lo contemples y protejas esos activos de tu empresa con cláusulas de confidencialidad, cumplimiento de códigos de ética, delimitación de funciones, etc.

9.- ¿Tienes contratos claros y precisos con tus clientes y proveedores?

Es muy importante que tengas contratos claros y precisos con todos tus clientes y proveedores, ya que en la medida que queden cabos sueltos puede abrirse la puerta a incumplimientos, por mala fe o porque simplemente no están claros los términos y condiciones de esa relación comercial, por lo que es importante tener claras las operaciones principales de la empresa para que cada proceso tenga contratos claros. También es recomendable que tus facturas, órdenes de compra e incluso tus correos sean claros, precisos y cumplan con la ley para evitar problemas futuros.

10.- ¿Por cualquier causa vas a recibir y o recabar datos de cualquier particular?

Ya sea que en tu página de internet, redes sociales, al recibir solicitudes de empleo, de tus clientes, de tus proveedores o de cualquier otra forma recabes información de los particulares,

es indispensable cumplir con la Ley de Protección de Datos Personales, ya que su incumplimiento puede acarrear muy serias consecuencias, de tal suerte que recabes información por absolutamente cualquier medio, incluso para realizar promociones, dar regalos o cualquier otro, no dejes que tener un buen Aviso de Privacidad y en la medida que tu negocio se vuelva más grande y complejo, tendrás que cumplir con mayores requisitos, pero desde tu inicio debes tenerlo en cuenta.

11.- ¿Tienes perfectamente claras las obligaciones fiscales de tu negocio?

Sin duda, uno de los puntos más importantes que debes considerar son tus obligaciones fiscales, ya que son las que más frecuentemente pueden meter en problemas a los emprendedores. Debes de tener un contador desde el día uno de tu operación para que te guíe sobre el pago de los impuestos que debes cubrir y qué puedes y no puedes hacer en la operación de tu negocio. Por ejemplo, es muy común que los emprendedores, sin mala fe, reciban depósitos en sus cuentas personales o realicen depósitos o transferencias sin saber que muchas de ellas tienen impactos fiscales por considerarse ingresos aunque realmente no lo sean, por lo que es vital en la supervivencia de una empresa el tener claras dichas obligaciones y cumplirlas a cabalidad para no tener problemas futuros porque el incumplimiento de las mismas puede tener consecuencias económicas e incluso penales para los socios de las empresas, así que denle prioridad a este tema. Algunos negocios tienen un tratamiento diferenciado, como algún impuesto o exención especial que solo aplique a su producto o servicio por lo que debes saberlo incluso antes de empezar a operar.

SI PRETENDES EMPRENDER EN EL ENTORNO DIGITAL Y QUIERES VENDER EN LÍNEA, ADEMÁS TIENES QUE CUMPLIR CON ESTOS PUNTOS

La razón por la que te recomendamos cumplir con los puntos siguientes, es porque son los mínimos que revisa y monitorea la autoridad competente (PROFECO) en materia de comercio electrónico y publicidad digital.

- A)** Verifica que tu página de internet o portal de venta de productos cuente con Aviso de Privacidad y que garantice la protección de los datos que te proporcionan tus clientes o usuarios. También debes de cuidar el uso de imágenes para que no estén protegidas por derechos de autor.
- B)** Verifica que cuentes con niveles técnicos de seguridad suficientes para garantizar el pago de las transacciones que realizas y confirma que otorgues pruebas fehacientes de las transacciones que se realizan.
- C)** Confirma que las características y particularidades del producto o servicio que se oferta sean muy claras y se respeten los principios de claridad, veracidad, comprobabilidad, en cualquier leyenda o claim que utilices para publicitar tu producto o servicio.
- D)** Confirma que estés señalando el monto total a pagar, incluyendo desde luego los impuestos aplicables (IVA).





- E) Revisa que precises todas las formas de pago posibles (tarjetas de crédito, débito, efectivo, plataformas digitales de pago, etc), así como las formas de entrega (personal o paquetería).
- F) Aclara perfectamente los términos y condiciones de envío (si los enviarás por tu cuenta, por servicio postal, por paquetería, en su caso precisar compañía de paquetería, tiempo aproximado de entrega, costos de los envíos, etc.)
- G) Verifica que se precisen los términos y condiciones para la cancelación de la operación (esto presupone que todas las operaciones dentro de lo indicado por la Ley Federal de Protección al Consumidor son cancelables, por lo que debes considerarlo)
- H) Revisa que estés precisando el domicilio de tu empresa, así como su teléfono, correo electrónico y demás medios de contacto para te puedan externar dudas, comentarios y se puedan realizar reclamaciones.



Nota: Evidentemente esta breve guía no puede abordar absolutamente todos los supuestos ni pretende substituir la consulta de un experto en cada uno de los temas planteados, pero pretendemos que sirva como guía de los puntos que debes de tener en cuenta al momento que te decidas a emprender.

Autor: Rodrigo Escartín Arciniega, Socio Director de Escartín Abogados-Consumer & Advertising Law.

www.escartin.mx